

Formación	DESARROLLO DE VIDEOJUEGOS Y ENTORNOS INTERACTIVOS
Fecha	1 al 23 de diciembre
Código Ficha	2977210-
Actividades Desarrolladas	Evidencias TEORICAS realizadas diciembre de 2025 – Espinal

ESTADOS FINANCIEROS | Zaju x

210 Análisis DOFA.pdf

+

file:///C:/Users/merytru/Desktop/SENA 2025/DICIEMBRE/VIRTUAL/210 MATRIZDOFA.pdf

+

72%

+

	EXTERNAS	OPORTUNIDADES- conexiones	AMENAZAS-superfias
INTERNAS		1. Crece la demanda por productos saludables como el kéfir. 2. Tendencia a seguir marcas personalizadas auténticas en redes sociales. 3. Acceso a cursos gratuitos de marketing, fermentación, ventas y comunicación. 4. Redes sociales permiten promocionar productos artesanales sin mucho costo. 5. Espacios de ferias y mercados saludables donde se puede vender así.	1. Competencia de otras marcas de kéfir o productos saludables. 2. Normas sanitarias y requisitos legales para vender alimentos fermentados. 3. Cambios económicos que afectan precios de insumos (leche, envases). 4. Críticas o baja visibilidad al iniciar una marca personal.
FORTALEZAS-explotarlas u optimizarlas		ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIA FA
1. Soy creativa, puedo diseñar y presentar mi marca de forma atractiva. 2. Soy persistente, no me rindo hasta encontrar una solución. 3. Soy responsable, lo cual ayuda con clientes y proveedores. 4. Me gusta trabajar en equipo, útil para alianzas o colaboraciones. 5. Expreso mis ideas sin miedo, lo que facilita la comunicación de mi marca.	1. Usar mi creatividad para crear una marca atractiva y recetas innovadoras de kéfir. 2. Aprovechar redes sociales expresando mis ideas para conectar con clientes de forma auténtica. 3. Unirme con otros emprendedores de alimentos saludables para trabajar en equipo y crecer juntos.	1. Utilizar mi persistencia para cumplir normas sanitarias y diferenciarla de la competencia. 2. Ser responsable y clara al comunicarme para ganar confianza cuando haya críticas o dudas. 3. Expresar lo que pienso para aclarar información sobre el kéfir y educar al cliente.	
DEBILIDADES-minimizarlas		ESTRATEGIAS DO	
1. A veces me trabo al hablar y me cuesta dar a entender. 2. Me distraigo con facilidad. 3. No distribuyo bien mi tiempo. 4. A veces el miedo me detiene y no hago lo que quiero emprender.	1. Tomar cursos gratuitos de comunicación para mejorar cómo explico mi producto y mi marca. 2. Usar herramientas digitales (agenda, apps) para distribuir mejor mi tiempo y producción. 3. Participar en ferias o grupos de emprendedores para perder el miedo.	1. Practicar guiones o explicaciones cortas del producto cuando trabaje frente a clientes. 2. Crear un plan de organización para evitar atrasos si los insumos suben o hay alta demanda. 3. Trabajar el miedo con	

ESTADOS FINANCIEROS | Zaju x

210 Análisis DOFA.pdf

+

file:///C:/Users/merytru/Desktop/SENA 2025/DICIEMBRE/VIRTUAL/210 MATRIZDOFA.pdf

+

72%

+

El análisis de mi matriz DOFA me permitió identificar con claridad los factores internos y externos que influyen en mi emprendimiento, el cual está enfocado en desarrollar mi marca personal en la creación de una empresa de kéfir. Mis fortalezas, como la creatividad, la persistencia, el respeto, la capacidad de trabajar en equipo y la facilidad para expresar mis ideas, son elementos que me permitirán construir una marca auténtica, cercana y con una propuesta de valor diferenciada. Estas cualidades son esenciales para aprovechar oportunidades actuales como el auge de los productos saludables, el uso de redes sociales para promocionar emprendimientos y la disponibilidad de cursos gratuitos que fortalezcan mis habilidades.

También reconocí debilidades importantes como trabarme al hablar, distraerme, no organizar bien mi tiempo y sentir miedo al iniciar proyectos. Estas debilidades pueden afectar el crecimiento de mi negocio si no las trabajo, especialmente en un entorno donde la competencia es fuerte y donde se exige comunicación clara, cumplimiento de normas y constancia. Sin embargo, las oportunidades del entorno me ofrecen herramientas para mejorar: cursos, ferias, espacios colaborativos y plataformas digitales donde puedo practicar y fortalecerme.

Por otra parte, las amenazas, como la competencia de otras marcas saludables, los requisitos sanitarios y los cambios en los precios de insumos, son factores que exigen una planificación cuidadosa y una actitud perseverante. Las estrategias planteadas en la tabla me ayudan a establecer un rumbo claro, potenciar mis fortalezas para diferenciarme, reducir mis debilidades mediante formación y práctica, y prepararme para enfrentar los retos del mercado.

En conclusión, este análisis DOFA me permite visualizar mi emprendimiento como algo posible y con potencial real. Sé cuáles son mis capacidades, qué debo mejorar y cómo aprovechar el entorno para avanzar con seguridad. Esta matriz se convierte en una guía estratégica para iniciar y fortalecer mi proyecto de marca personal y mi empresa de kéfir. Si trabajo de manera constante, organizada y sin dejarme vencer por el miedo, podré construir un emprendimiento sólido y sostenible.

ESTADOS FINANCIEROS | Zaju x

210 Análisis DOFA personal por San

+

file:///C:/Users/merytru/Desktop/SENA 2025/DICIEMBRE/VIRTUAL/210 Análisis DOFA personal por Santiago Carr

+

71%

+

Analisis DOFA personal

Aspectos negativos

Aspectos positivos

Fortalezas

- 1. Soy creativa, puedo diseñar y presentar mi marca de forma atractiva.
- 2. Soy persistente, no me rindo hasta encontrar una solución.
- 3. Soy responsable, lo cual ayuda con clientes y proveedores.
- 4. Me gusta trabajar en equipo, útil para alianzas o colaboraciones.
- 5. Expreso mis ideas sin miedo, lo que facilita la comunicación de mi marca.

Debilidades

- 1. A veces me trabo al hablar y me cuesta dar a entender.
- 2. Me distraigo con facilidad.
- 3. No distribuyo bien mi tiempo.
- 4. A veces el miedo me detiene y no hago lo que quiero emprender.

Fortalezas

- 1. Soy creativa, puedo diseñar y presentar mi marca de forma atractiva.
- 2. Soy persistente, no me rindo hasta encontrar una solución.
- 3. Soy responsable, lo cual ayuda con clientes y proveedores.
- 4. Me gusta trabajar en equipo, útil para alianzas o colaboraciones.
- 5. Expreso mis ideas sin miedo, lo que facilita la comunicación de mi marca.

Debilidades

- 1. A veces me trabo al hablar y me cuesta dar a entender.
- 2. Me distraigo con facilidad.
- 3. No distribuyo bien mi tiempo.
- 4. A veces el miedo me detiene y no hago lo que quiero emprender.

Fortalezas

- 1. Soy creativa, puedo diseñar y presentar mi marca de forma atractiva.
- 2. Soy persistente, no me rindo hasta encontrar una solución.
- 3. Soy responsable, lo cual ayuda con clientes y proveedores.
- 4. Me gusta trabajar en equipo, útil para alianzas o colaboraciones.
- 5. Expreso mis ideas sin miedo, lo que facilita la comunicación de mi marca.

Debilidades

- 1. A veces me trabo al hablar y me cuesta dar a entender.
- 2. Me distraigo con facilidad.
- 3. No distribuyo bien mi tiempo.
- 4. A veces el miedo me detiene y no hago lo que quiero emprender.

Fortalezas

- 1. Soy creativa, puedo diseñar y presentar mi marca de forma atractiva.
- 2. Soy persistente, no me rindo hasta encontrar una solución.
- 3. Soy responsable, lo cual ayuda con clientes y proveedores.
- 4. Me gusta trabajar en equipo, útil para alianzas o colaboraciones.
- 5. Expreso mis ideas sin miedo, lo que facilita la comunicación de mi marca.

Debilidades

- 1. A veces me trabo al hablar y me cuesta dar a entender.
- 2. Me distraigo con facilidad.
- 3. No distribuyo bien mi tiempo.
- 4. A veces el miedo me detiene y no hago lo que quiero emprender.

Fortalezas

- 1. Soy creativa, puedo diseñar y presentar mi marca de forma atractiva.
- 2. Soy persistente, no me rindo hasta encontrar una solución.
- 3. Soy responsable, lo cual ayuda con clientes y proveedores.
- 4. Me gusta trabajar en equipo, útil para alianzas o colaboraciones.
- 5. Expreso mis ideas sin miedo, lo que facilita la comunicación de mi marca.

Debilidades

- 1. A veces me trabo al hablar y me cuesta dar a entender.
- 2. Me distraigo con facilidad.
- 3. No distribuyo bien mi tiempo.
- 4. A veces el miedo me detiene y no hago lo que quiero emprender.

Fortalezas

- 1. Soy creativa, puedo diseñar y presentar mi marca de forma atractiva.
- 2. Soy persistente, no me rindo hasta encontrar una solución.
- 3. Soy responsable, lo cual ayuda con clientes y proveedores.
- 4. Me gusta trabajar en equipo, útil para alianzas o colaboraciones.
- 5. Expreso mis ideas sin miedo, lo que facilita la comunicación de mi marca.

Debilidades

- 1. A veces me trabo al hablar y me cuesta dar a entender.
- 2. Me distraigo con facilidad.
- 3. No distribuyo bien mi tiempo.
- 4. A veces el miedo me detiene y no hago lo que quiero emprender.

Fortalezas

- 1. Soy creativa, puedo diseñar y presentar mi marca de forma atractiva.
- 2. Soy persistente, no me rindo hasta encontrar una solución.
- 3. Soy responsable, lo cual ayuda con clientes y proveedores.
- 4. Me gusta trabajar en equipo, útil para alianzas o colaboraciones.
- 5. Expreso mis ideas sin miedo, lo que facilita la comunicación de mi marca.

Debilidades

- 1. A veces me trabo al hablar y me cuesta dar a entender.
- 2. Me distraigo con facilidad.
- 3. No distribuyo bien mi tiempo.
- 4. A veces el miedo me detiene y no hago lo que quiero emprender.

Fortalezas

- 1. Soy creativa, puedo diseñar y presentar mi marca de forma atractiva.
- 2. Soy persistente, no me rindo hasta encontrar una solución.
- 3. Soy responsable, lo cual ayuda con clientes y proveedores.
- 4. Me gusta trabajar en equipo, útil para alianzas o colaboraciones.
- 5. Expreso mis ideas sin miedo, lo que facilita la comunicación de mi marca.

Debilidades

- 1. A veces me trabo al hablar y me cuesta dar a entender.
- 2. Me distraigo con facilidad.
- 3. No distribuyo bien mi tiempo.
- 4. A veces el miedo me detiene y no hago lo que quiero emprender.

Fortalezas

- 1. Soy creativa, puedo diseñar y presentar mi marca de forma atractiva.
- 2. Soy persistente, no me rindo hasta encontrar una solución.
- 3. Soy responsable, lo cual ayuda con clientes y proveedores.
- 4. Me gusta trabajar en equipo, útil para alianzas o colaboraciones.
- 5. Expreso mis ideas sin miedo, lo que facilita la comunicación de mi marca.

Debilidades

- 1. A veces me trabo al hablar y me cuesta dar a entender.
- 2. Me distraigo con facilidad.
- 3. No distribuyo bien mi tiempo.
- 4. A veces el miedo me detiene y no hago lo que quiero emprender.

Fortalezas

- 1. Soy creativa, puedo diseñar y presentar mi marca de forma atractiva.
- 2. Soy persistente, no me rindo hasta encontrar una solución.
- 3. Soy responsable, lo cual ayuda con clientes y proveedores.
- 4. Me gusta trabajar en equipo, útil para alianzas o colaboraciones.
- 5. Expreso mis ideas sin miedo, lo que facilita la comunicación de mi marca.

Debilidades

- 1. A veces me trabo al hablar y me cuesta dar a entender.
- 2. Me distraigo con facilidad.
- 3. No distribuyo bien mi tiempo.
- 4. A veces el miedo me detiene y no hago lo que quiero emprender.

Fortalezas

- 1. Soy creativa, puedo diseñar y presentar mi marca de forma atractiva.
- 2. Soy persistente, no me rindo hasta encontrar una solución.
- 3. Soy responsable, lo cual ayuda con clientes y proveedores.
- 4. Me gusta trabajar en equipo, útil para alianzas o colaboraciones.
- 5. Expreso mis ideas sin miedo, lo que facilita la comunicación de mi marca.

Debilidades

- 1. A veces me trabo al hablar y me cuesta dar a entender.
- 2. Me distraigo con facilidad.
- 3. No distribuyo bien mi tiempo.
- 4. A veces el miedo me detiene y no hago lo que quiero emprender.

Fortalezas

- 1. Soy creativa, puedo diseñar y presentar mi marca de forma atractiva.
- 2. Soy persistente, no me rindo hasta encontrar una solución.
- 3

38%

Evidencia GA7-240201529-AA1-EV01: DOFA Personal: Identificar habilidades personales como emprendedor

CAROLINA GALVEZ ROMERO

SENA
DESARROLLO DE MEDIOS GRAFICOS VISUALES
INSTRUCTOR: LUZ MERY TRUJILLO

TULUA - VALLE DEL CAUCA
01 de diciembre del 2025

MATRIZ DOFA

EXTERNAS	O OPORTUNIDADES	A AMENAZAS
INTERNAS	1. Oportunidad por seguir a las tendencias de la moda. 2. El desarrollo de las redes sociales en línea de la moda con el propósito de atraer a los clientes y generar ingresos. 3. El crecimiento de la moda sostenible.	1. Competencia en el área de la moda. 2. Cambios en las tendencias de la moda. 3. Cambios en el comportamiento de los consumidores.
F FORTALEZAS	1. Experiencia en el área de la moda. 2. Conocimiento de las tendencias de la moda. 3. Capacidad de innovación. 4. Conocimiento de los proveedores de la moda.	1. Estrategias de marketing. 2. Estrategias de ventas. 3. Estrategias de distribución. 4. Estrategias de precios.
D DEBILIDADES	1. Falta de experiencia en el área de la moda. 2. Falta de conocimiento de las tendencias de la moda. 3. Falta de capacidad de innovación. 4. Falta de conocimiento de los proveedores de la moda.	1. Estrategias de marketing. 2. Estrategias de ventas. 3. Estrategias de distribución. 4. Estrategias de precios.

54%

LIRIOS - CUIDADO CAPILAR

Socios Clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con clientes	Segmentos de cliente
- Clientes. - Supermercados de comida. - Centros comerciales. - Distribuidores. - Distribuidores de publicidad. - Aliados con otras empresas. - Asociados. - Fabricantes.	- Campañas publicitarias. - Eventos y publicidad de marketing. - Negociación con proveedores. - Suministro en puntos físicos. - Almacenamiento y mantenimiento de redes sociales y página web. - Limpieza y diseño de locales. - Capacitaciones.	- Ofrecer productos capilares tales como el shampoo, acondicionador y mascarilla capilar de buena calidad y a un precio accesible.	- Campañas publicitarias digitales y físicas. - Atención al cliente en locales y canales virtuales. - Promociones y regalos en fechas de emprendimiento.	- Jóvenes. - Adultos.
Recursos clave	Canales	Estructura de costos	Fuentes de Ingresos	
- Recursos humanos. - Propiedad intelectual. - Registro web. - Experiencia. - Inversión monetaria. - Convenios con empresas. - Tecnología.	- Redes sociales. - Página web. - Centros comerciales. - Ferias de emprendimiento.	- Mantenimiento de página web. - Publicidad y marketing. - Servicios profesionales y empleados. - Pago de proveedores y trabajadores. - Inversión en desarrollo de nuevos productos. - Costos legales.	- Comercializando los productos a través de la publicidad, promociones y regalos de tienda. - Venta de los productos mediante redes sociales y publicidad física. - Eficiencia del uso de los productos en el cuidado capilar.	

Desarrolló de Medios Gráficos Visuales
Katy Y. Caron Posas
Ficha 210